

不是所有成功的商业计划书
都那么厚、那么长

快速打动投资人 优质商业计划书

精 | 彩 | 集 | 锦

杨光瑶◎编著



一份合格、精彩的商业计划书是你和风投沟通的桥梁

本书教你**如何拿到风投**

实 / 现 / 创 / 业 / 梦

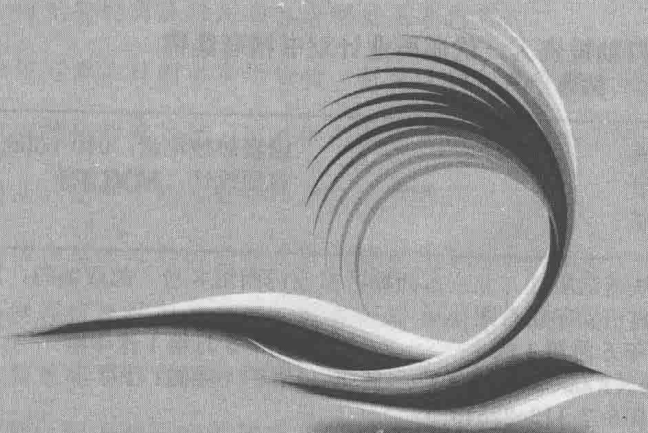
中国铁道出版社

CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

快速打动投资人 优质商业计划书

精 | 彩 | 集 | 锦

杨光瑶◎编著



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

全书共 8 章,第 1 章是商业计划书写作要点和注意事项,旨在让读者了解商业计划书的整体写作思路。第 2~8 章是本书案例分析的内容,通过分析食品、网络、能源、环保、酒类、车辆等行业商业计划书,主要讲解了商业计划书的写作要点,更加直观地理解商业计划书的写作要求。

本书内容实用,讲解详细,采用理论+案例的方式,可以快速帮助读者学会如何编写一份合格且精彩的商业计划书。本书特别适合正在筹划创业的人士,希望通过商业计划书获得融资的创业者,想通过招商或融资实现进一步发展的公司或单位相关人员,希望通过商业计划书理清商业思路的创业者或创业企业,以及希望通过商业计划书指导公司有计划地开展经营管理活动的管理人员学习参考。

图书在版编目(CIP)数据

快速打动投资人:优质商业计划书精彩集锦 / 杨光
瑶编著. —北京:中国铁道出版社, 2017.5
ISBN 978-7-113-22548-3

I. ①快… II. ①杨… III. ①商业计划—文书—写作
IV. ①H152.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 281057 号

书 名:快速打动投资人:优质商业计划书精彩集锦
作 者:杨光瑶 编著

策 划:王 佩
责任编辑:杨新阳
责任印制:赵星辰

读者热线电话:010-63560056
封面设计:MXK DESIGN
STUDIO

出版发行:中国铁道出版社(北京市西城区右安门西街 8 号 邮政编码:100054)
印 刷:北京鑫正大印刷有限公司
版 次:2017 年 5 月第 1 版 2017 年 5 月第 1 次印刷
开 本:700mm×1 000mm 1/16 印张:15.5 字数:190 千
书 号:ISBN 978-7-113-22548-3
定 价:49.00 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书,如有印制质量问题,请与本社读者服务部联系调换。电话:(010) 51873174
打击盗版举报电话:(010) 51873659

Foreword

前言

商业计划书是公司、企业、创业者或项目单位为实现招商、融资或其他发展目标，按照一定格式和内容编写的反映公司或者项目现状及未来发展潜力的书面材料，是公司获得投资、贷款及合作的关键。

编写商业计划书的过程是为公司或项目发展战略全面思索和重新定位的过程，因此商业计划书也是一份制定行动方案的咨询建议书，可以指导创业者或公司有效地开展经营活动。

许多创业者或者公司融资成功率不高，并不是因为项目不够好或者投资回报不够吸引投资人，而是因为没有重视商业计划书的编写，草草了之，使得投资人无法在商业计划书中看到诚意和项目的投资价值。

由于商业计划书包含的内容较多，编写起来比较复杂，为此我们编写了本书，希望读者通过对本书的学习学会如何更好地编写商业计划书。

本书的第1章对商业计划书写作过程中的必要板块、注意事项等进行了讲解，旨在让读者了解商业计划书的整体写作思路。第2~8章为商业计划书主体知识的讲解，通过对大量精彩的商业计划书案例进行展示和分析，采用原理+案例分析相结合的方式，主要向读者讲述了以下几个问题。

- 一份完整的商业计划书包含哪些主要内容？
- 如何写商业计划书市场分析、行业分析、竞争者分析？
- 组织结构的重要性，以及如何阐述产品、服务和公司？
- 商业计划书中的风险分析和应对策略的写作要点？
- 如何在商业计划书中体现管理团队的素质和能力？
- 如何在商业计划书中进行财务预测和投资回报分析？
- 营销策略写作包括的内容，以及封面、附录等写作的要点？

本书讲解过程中精选的大量商业计划书案例，覆盖食品、饮料、酒业、能源、环保、房产、建筑等不同行业。通过案例和理论相结合讲述的方式不仅能让读者了解到商业计划书写作的核心要点，还能帮助读者更直观地掌握如何编写商业计划书。在第2~8章，每章的最后部分还增加了写作提示的内容，作为

Foreword

前言

章节的提升内容，能够帮助读者更深入地认识商业计划书的写作要求。

本书特别适合有好的创业点子正在筹划创业的人士，希望通过商业计划书获得融资资金的创业者，想通过招商或融资实现进一步发展的公司或单位相关人员，希望通过商业计划书理清商业思路的创业者或企业，以及希望通过商业计划书指导公司有计划地开展经营管理活动的管理人员学习参考。

最后，希望所有读者能够从本书中获益，通过商业计划书获得融资和合作机会，让商业计划得以执行，实现自己的创业理想。

编者

2017年1月

第1章 先来看看商业计划书的优劣之分

商业计划书是公司、企业和项目单位等为了达到招商融资或其他发展目标，根据一定的格式和内容要求而编辑整理项目计划书面材料。商业计划书编写完成后提交给投资方，以便投资方对企业或者项目作出评判，从而获得融资。那么什么样的商业计划书才能打动投资人呢？本章我们将一起来看看商业计划书的优劣之分。

1.1 投资人看不懂计划书 /2

1.1.1 内容多，没有逻辑性 /2

1.1.2 商业计划书禁忌 /3

1.2 什么是优质的商业计划书 /4

1.2.1 不可少的四大板块 /4

1.2.2 好的计划书能回答这样的问题 /6

1.2.3 外表美观大方 /7

1.3 商业计划书要有创意性 /9

1.3.1 内容切记不要照搬照抄 /9

1.3.2 数据要真实且有表现力 /11

1.3.3 PPT 忌白底黑字效果 /13

第2章 食品、酒业和饮料类商业计划书

随着人们生活水平的提高，人们越来越重视饮食健康，饮食行业也呈现出相应的变化，这对许多饮食企业来说既是机遇，又是挑战。那么针对饮食行业的商业计划书，又有哪些写作要求呢？下面一起来看看。

案例：××方便食品商业计划书 /16

说清楚你的目标市场 /16

投资人也想了解市场现状 /18

对宏观环境进行分析 /21

案例：××醋酸饮料商业计划书 /25

案例：××食品公司商业计划书 /31

案例：××酒类商业计划书 /35

找出你的对手 /36

分析你的竞争者 /39

说明你如何阻碍竞争者 /41

写作提示

运用 SWOT 分析 /43

如何做好行业和市场分析 /45

(1) 如何让数据锦上添花 /45

(2) 如何获取市场相关报告 /45

如何获取权威数据 /46

如何从竞争对手网站中获取信息 /48

第3章 网络、投融资类商业计划书

随着中国经济进入“新常态”，互联网的普及率在持续上升，互联网行业持续引领机构投资热潮。金融市场也在这一大环境下保持稳步增长，各种投资理财公司、担保贷款公司不断地发展扩大。

案例：××网站商业计划书分析 /54

产品或服务要包含这些内容 /54

重点阐述产品的特性 /57

介绍你的产品或服务规划 /59

案例：××投资担保公司计划书分析 /62

不要隐藏你的背景 /62

说明你的规划和目标 /64

是否有战略合作者 /66

案例：××公司融资计划书分析 /69

突出公司优势 /69

说明股权结构 /71

写作提示

产品或服务撰写技巧 /73

网站、软件计划书要加入这几点 /74

如何绘制业务流程图 /75

第4章 能源、环保类商业计划书

近年来,节能环保、新能源、治霾等词汇成为环保热词,随着人们环保意识的提升,节能环保产品拥有很大的商机,本章就以能源、环保类的商业计划书为例,来看看商业计划书的一些写作要点。

案例:××生物燃料项目商业计划书 /78

案例:××新能源公司商业计划书 /84

案例:××生物柴油商业计划书 /89

(1) 资源及原材料供应 /93

(2) 现有生产条件和生产能力 /95

(3) 扩建设施、要求及成本,扩建后生产能力 /95

(4) 原有主要设备及添置设备 /95

(5) 产品标准、质检和生产成本控制 /96

(6) 包装与储运 /97

写作提示

掌握风险分析方法 /98

产品生产过程写作技巧 /101

第5章 产品研发、技术专利类商业计划书

目前,拥有自主研发产品和技术专利的企业已经越来越多,这类企业的技术、品牌优势明显,同时他们也在选择适宜时机扩大生产规模,提高市场占有率。其中有些企业将眼光放在了国际市场,寻求进一步的发展。为了实现企业总体目标,他们需要商业计划书来融得发展资金。

案例:××高科技公司商业计划书 /104

简单介绍你的团队 /104

展示你的主要成员 /106

案例：XX手机研发商业计划书 /110

(1) 要满足未来3~5年规划 /114

(2) 部门职责清晰 /114

(3) 各部门能很好地协调和沟通 /114

案例：XX软件开发商业计划书 /116

(1) 人力资源现状 /118

(2) 人力资源考核和激励 /119

(3) 薪酬福利制度 /121

(4) 人才培训和开发计划 /121

写作提示

如何设计组织结构 /121

(1) 职能设计 /122

(2) 框架设计 /122

管理团队介绍注意事项 /126

如何制定合理的薪酬制度 /127

第6章 房产、建筑项目类商业计划书

无论是什么类型的商业计划书，其中的财务分析与预测是商业计划书中比较重要的内容部分，通过财务分析可以预测未来经营的状况。财务分析的内容属于专业性较强的内容，在书写该部分内容时会花费大量的时间和精力，商业计划书的制作人需要格外重视这部分内容的书写。本章以房产、建筑项目类商业计划书为例，讲解相关的财务分析与预测内容的写法。

案例：XX湖景别墅项目商业计划书 /134

(1) 收入 /138

(2) 成本费用 /139

(3) 利润 /140

案例：XX园林建设商业计划书 /141

Contents

目录

资产负债表预测 /142

(1) 资产 /144

(2) 负债 /146

(3) 所有者权益 /146

现金流量表预测 /147

案例：XX服装城项目商业计划书 /151

财务比率计算 /151

(1) 短期偿债能力指标 /152

(2) 长期偿债能力指标 /153

(3) 营运能力指标 /154

(4) 盈利能力指标 /154

投资回报分析 /155

(1) 投资净现值 /159

(2) 投资回报率 /160

(3) 投资回收期 /160

(4) 内部投资报酬率 /161

(5) 敏感性分析 /161

(6) 盈亏平衡分析 /162

写作提示

如何对现金流量表进行分析 /163

(1) 经营活动产生的现金流量分析 /164

(2) 投资活动产生的现金流量分析 /164

(3) 筹资活动产生的现金流量分析 /165

如何查看行业财务数据 /165

第7章 物流、车辆类商业计划书

目前，车辆交通运输行业呈现出一种稳中向好的发展态势，与车辆交通运输相关的各种创新商业模式也在不断出现，本章我们将以车辆交通运输行业的商业计划书为例来看看商业计划书中营销策略、资金需求及投资退出机制的写作要点。

案例：××物流公司商业计划书 /170

- (1) 营销概述 /174
- (2) 产品策略 /174
- (3) 价格策略 /176
- (4) 营销渠道策略 /178
- (5) 促销策略 /179

案例：××汽车影视公园商业计划书 /179

案例：××物流中心商业计划书 /184

- (1) 上市退出 /185
- (2) 股权转让退出 /188
- (3) 股权回购退出 /188
- (4) 债券融资退出方式 /188
- (5) 并购退出 /188
- (6) 破产清算退出 /189

写作提示

如何通过定价方法来定价 /190

- (1) 成本导向定价法 /190
- (2) 需求导向定价法 /190
- (3) 竞争导向定价法 /191

如何进行公司估值 /192

了解新三板挂牌 /195

如何查询最新上市规定 /197

第8章 医药及其他行业商业计划书

商业计划书中市场分析、行业分析、风险因素分析、融资需求、管理团队、产品或服务及财务分析等内容书写完成后，还需要书写商业计划书的摘要、附录和结论，让商业计划书结构完整。不同的商业计划书，这些内容的侧重点是不同的，本章将以医药、生物技术、电子行业等多个行业的商业计划书为例，对比介绍摘要、附录和结论内容的具体写法和注意事项。

Contents

— 目录 —

案例：××生物技术公司商业计划书 /200

案例：××医用甲壳质缝合线商业计划书 /202

案例：××细微粉项目中心商业计划书 /206

(1) 团队成员个人简历 /208

(2) 市场调查报告 /209

(3) 相关法律文书和合同 /210

(4) 产品图片 /211

(5) 技术资料和专利证书图片 /212

(6) 财务附表 /213

(7) 生产制造信息 /213

案例：××电子有限公司商业计划书 /214

案例：××电子股份公司商业计划书 /217

写作提示

摘要的写作方式 /221

附录的撰写要点 /222

保密协议真的需要吗 /223

商业计划书封面如何制作 /224

制作商业计划书页眉页脚 /228

商业计划书格式要求 /231

商业计划书的检测 /232

如何寻找投资人 /233



第 1 章

先来看看

商业计划书的优劣之分

商业计划书是公司、企业和项目单位等为了达到招商融资或其他发展目标，根据一定的格式和内容要求而编辑整理项目计划书面材料。商业计划书编写完成后提交给投资方，以便投资方对企业或者项目作出评判，从而获得融资。那么什么样的商业计划书才能打动投资人呢？本章我们将一起来看看商业计划书的优劣之分。

1.1 投资人看不懂计划书

商业计划书包含的内容很多，但是并不表示商业计划书要写成“学术论文”，专业术语过多、语言晦涩难懂的商业计划书会让投资人不明白制作人具体想要表达什么样的内容。

阅读商业计划书的投资人可能并不是该项目所属行业的专业人员，但是他们对该项目感兴趣，需要通过阅读商业计划书来了解该项目的目标、计划及发展前景等内容。

1.1.1 内容多，没有逻辑性

商业计划书的内容包含项目的各个方面，那么是不是表示商业计划书可以随意发挥，随便写多少页呢？答案是否定的。

商业计划书要求完整、全面，虽然没有具体页数的规定，但是也不能写太多内容，通常来说一份商业计划书最长不要超过 50 页，一般控制在 20~40 页为宜。之所以要控制页数，是因为大多数投资人每天都会阅读几份或者十几份的商业计划书，他们没有太多时间和精力去阅读一份上百页的商业计划书。

除了要把握好内容的多少外，商业计划书也要具有逻辑性。对于一份完整的商业计划书先写什么，后写什么，制作人一定要清楚明了，可以在制作前罗列一个提纲，以确保条理清晰，内容完整。

在商业计划书制作完成后也可以通过目录进行自我检测。如果没有满足这些条件则要进行更改，直到满意为止。

1.1.2 商业计划书禁忌

很多创业者由于没有撰写商业计划书的经验，在写作过程中容易陷入一些误区中，下面将介绍商业计划书的常见禁忌，以避免在书写过程中犯同样的错误。

- 过分强调专业性

在制作商业计划书时应该以普通人的口吻来制作，避免大量使用专业术语及非专业人员看不懂缩写，虽然使用这样的词汇会让商业计划书看起来更加专业，但是这样的商业计划书更像“学术论文”，而不是商业计划书。

- 全篇文字，没有图表

大多数投资人在阅读商业计划书时都会直奔主题，比起长篇大论的文字阐述，他们更喜欢看简单明了的商业计划书，图表和文字搭配可以让商业计划书更加生动、简单。

- 排版精美，但没有“肉”

很多创业者制作的商业计划书看起来内容很多，但是细看却发现并没有太多实质内容，全是泛泛而谈，投资者最关心的问题却没有在商业计划书中找到答案。

- 只谈缺钱

制作商业计划书的目的是为了让投资人投资，但是只谈缺多少钱，投资人并不会把钱交给你。这些投资人并不是你的亲人或朋友，他们不会平白无故的给你投资，只有商业计划书打动投资人，让投资人相信这个项目能够让他们获得收益，他们才会投资。

- 过多使用描述性语言

投资人并不会花太多的时间一字一句去阅读和分析一份商业计划书，如果商业计划书中使用了大量描述性的语言，却没有提出要点，这样的商业计划书也不能吸引投资人。

1.2 什么是优质的商业计划书

要努力让投资人明白这个项目可投资，那么商业计划书的内容就需要提供给投资人有用的信息、数据及能够证明投资人能够得到高回报的内容。

想要制作一份商业计划书并不是一件很困难的事，但是要制作出一份优质的商业计划书，似乎就没有那么简单了。那么，什么样的商业计划书才能称为优质的商业计划书呢？

1.2.1 不可少的四大板块

商业计划书是创业者获得融资的“敲门砖”，它包含的内容很多，许多商业计划书的制作人并不清楚一份商业计划书重点内容是什么，往往重要的内容没有写，反而写了很多并不重要的内容。

那么商业计划书中哪些内容是必须有的呢？下面来看看一份完整的商业计划书不可或缺的四大板块。

(1) 市场分析

我们都知道一个产品有了市场才有可能获利，没有市场即使产品再好，

投资以后也没有什么回报的可能性。而如果这一市场已经饱和了，再进入该市场同样也无利可图。通过市场分析可以告诉投资人该项目是否有市场前景，未来是否能在这一市场中占有份额。

投资人在阅读一份商业计划书时不仅关心该项目是否能赚钱，还会考虑能赚钱的空间有多大，如果一个项目仅仅能赚钱，但是整体赚钱空间有限，投资人也不会有太多兴趣，因此市场分析是商业计划书中不可缺少的一部分。

(2) 竞争分析

竞争分析主要分析竞争对手是谁，自己的项目有哪些竞争优势等，竞争分析之所以也是商业计划书不可缺少的一部分，是因为只有且有竞争力的项目才能持续发展下去。

如果该项目有足够的竞争优势并且能够持续，那么这个项目在一定的时间内是可以获得利润和回报的，而投资人关心的也是利润和回报。在市场激烈竞争的环境下，竞争分析显得更加重要，因此这一部分也是商业计划书必须包含的内容。

(3) 商业模式

商业模式，通俗来讲便是通过什么途径或方式来赚钱，投资人在知道项目能赚钱后，还想要知道为了达到这一目标创业者会做出哪些决策。一个好的项目能够赚钱，但是却不清楚如何才能赚到钱，也只能是一纸空文。

投资人在投入资金后也想知道何时才能盈利，哪些因素会影响盈利等。投资人并不会让自己的钱白花，他们给创业者这笔钱是想让创业者把产品做好，让他们获得高额的回报，所以，企业怎样经营是商业计划书的一个重点。